BANQUE - ASSURANCE

Gestion sous mandat : cadrer la délégation, allouer et rendre compte au client

En gestion sous mandat le client délègue la décision mais juge le résultat. Le gérant doit donc tenir ensemble un cadre contractuel précis une allocation conforme au profil et une capacité à expliquer chaque écart de performance. Les contestations naissent presque toujours d'un mandat imprécis ou d'un reporting muet sur les décisions prises. Deux jours destinés à des professionnels aguerris : lecture et rédaction du mandat traduction du profil en contraintes de gestion mise en œuvre de l'allocation contrôle des limites et attribution de performance. La formation se concentre sur la délégation de décision là où la gestion privée traite de la relation de conseil.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 880 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Gérants sous mandat responsables de gestion privée contrôleurs des risques et responsables conformité.

PRÉREQUIS
Exercer une activité de gestion de portefeuille pour compte de tiers.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser les clauses d'un mandat de gestion et leurs effets opérationnels
- Traduire un profil client en contraintes d'allocation et en limites de gestion
- Mettre en œuvre une allocation dans le respect du mandat confié
- Contrôler le respect des limites et traiter un dépassement
- Construire une attribution de performance exploitable par le client
- Conduire une revue de mandat après une période défavorable

03 Programme détaillé

M1 Cadre contractuel du mandat

- Écrire ce que l'on s'engage à faire
- Contenu et portée du mandat de gestion
- Profil de gestion et univers d'investissement autorisé
- Frais de gestion et modalités de facturation
- Conflits d'intérêts et information du client
- Durée révocation et fin du mandat
- Atelier : Analyse clause par clause d'un mandat de gestion et repérage des zones d'interprétation.

M2 Du profil client aux contraintes de gestion

- Traduire le mandat en limites
- Objectifs horizon et tolérance à la perte
- Allocation cible et bornes par classe d'actifs
- Contraintes de liquidité et de concentration
- Exclusions et préférences exprimées par le client
- Indicateur de référence et écart de suivi
- Cas pratique : Traduction de deux profils clients en grilles de contraintes puis comparaison des résultats obtenus.

M3 Mise en œuvre et contrôle

- Gérer sans sortir du cadre
- Construction et rééquilibrage du portefeuille
- Sélection des supports et des véhicules d'investissement
- Suivi des limites et traitement des dépassements
- Exécution des ordres et traçabilité des décisions
- Contrôles opérés par la fonction conformité
- Mise en situation : Traitement d'un dépassement de limite provoqué par un mouvement de marché défavorable.

M4 Performance reporting et relation client

- Rendre compte de ses décisions
- Calcul de la performance du portefeuille
- Attribution par classe d'actifs et par décision
- Contenu et périodicité du reporting client
- Explication d'une période de sous-performance
- Revue annuelle et actualisation du mandat
- Mise en situation : Conduite d'une revue annuelle de mandat avec un client contestant les décisions prises.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 880 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr